

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailliers
du Canada, Limitée,
Téléphone Est 1185. MONTREAL...

Echange reliant tous les services:

Montréal et Banlieue, \$2.50
Canada et Etats-Unis, 2.00) PAR AN.
Union Postale, Frs. - 20.00)

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto: Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co.,
représentants.

Bureau de New-York: Tribune Bldg., William D. Ward, repré-
sentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration l'a-
bonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, Vendredi, 14 Mai 1915

VOL. XLVIII—No. 20

L'EDUCATION COMMERCIALE

IL FAUT APPRENDRE LE COMMERCE

Qu'il faille apprendre le commerce, cette question ne se pose plus. Les difficultés que la concurrence a amoncelées sur la route de plus en plus encombrée par l'offre des produits ont démontré aux plus invétérés partisans de la routine que désormais le succès de toute entreprise est subordonné à une étude préalable d'après des méthodes rationnelles. Ce que l'on demande plutôt, c'est comment apprendre ces principes fondamentaux; et même, pour serrer la question de plus près, ce qui nous préoccupe plus spécialement, c'est de savoir par quels moyens pratiques et certains on peut s'initier aux règles qui sont particulières à certaines orientations de nos échanges. Cette question, complexe en son objet, comporte une distinction: de ce discernement seul on peut tirer une règle sûre pour donner à nos futurs agents commerciaux une préparation moderne, celle qui fera d'eux des hommes de leur temps.

Personne n'ignore qu'en son objet, le commerce est intérieur ou extérieur; rappeler cette observation, ce n'est pourtant pas une banalité et ce n'est pas une précaution inutile. Le marché national ne suffit pas à absorber les produits manufacturés de la production nationale; et, phénomène inverse, la production nationale en matières premières ne suffit plus à l'approvisionnement de la consommation nationale ou même ne peut en aucune manière y pourvoir. La formation de ces courants de circulation extrinsèque et leur extension accélérée sont les caractères de la période économique dans laquelle tous les peuples sont entrés et où ils évoluent sous la poussée de leur instinct de conservation. Quand il ne s'agissait que de relations entre les marchés locaux ou régionaux, l'expérience pouvait tenir lieu de science; on était chez soi, on travaillait entre soi, on connaissait son pays et ses com-

patriotes; les parents, les amis étaient, nos conseillers et nos maîtres; quoique la corporation fut abolie, son esprit lui avait survécu; bien que l'avantage restât à ceux qui avaient reçu une culture générale, cet empirisme établi sur la tradition et souvent justifiée par la réussite valait aux modestes ou même aux médiocres une fortune souriante et fidèle. Dans des circonstances analogues, d'ailleurs de plus en plus rares, cette manière est encore en honneur, et il faut bien reconnaître qu'il est des individualités auxquelles aucune autre ne saurait convenir et dont il serait regrettable de voir les énergies stérilisées par l'emploi de procédés maladroits.

Toute différente est aujourd'hui la situation pour toutes les nations; le commerce extérieur est devenu une des fonctions de l'activité humaine et entraîné par le progrès à travers les continents, il est devenu mondial. C'est donc ce monde, ce sont ces régions, ce sont ces populations qu'il faut connaître; c'est à la mise en valeur de chacune des aires économiques que chacun dans chaque nation doit s'appliquer par une division et une spécialisation du travail. Comment acquérir la connaissance positive et pratique de ces aires économiques vers lesquelles nous tournons selon nos goûts, selon nos aptitudes? Voilà la vraie question.

Importance de la culture générale.

Nous admettons comme hors de toute discussion l'importance primordiale de la culture générale, celle qui éveille et discipline les facultés, entr'autres l'esprit d'observation et de décision, qualité dominante de l'homme d'action qui doit vivre dans tout commerçant; tel sera le résultat d'un enseignement secondaire dont les cycles complets auront été parcourus et qui nous formera non des têtes bien pleines, mais bien faites.



TANGLEFOOT



LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES, SANS POISON

46 cas d'empoisonnement d'enfants par le papier à mouches empoisonné furent signalés dans 15 Etats, de juillet à novembre 1914